

tares of crops grain, giving the greatest economic efficiency is revealed. Variations of paces of a gain of productivity depending on investments in the ground are considered. On the basis of the given profitable organizations the best combination of material base and a load appropriating lands on it is certain.

Keywords. Grain branch, fertility, economic efficiency, a grouping.

ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫХ УСЛУГ

Н. И. Сутягина, зав. кафедрой «Физико-математические науки» НГИЭИ

Аннотация. В статье рассмотрены особенности регулирования рынка жилищно-коммунальных услуг. Дано определение государственных и рыночных регуляторов рынка жилищно-коммунальных услуг, их классификация. Рассмотрены основные виды регуляторов и их особенности. Сделаны выводы о необходимости оптимального сочетания государственных и рыночных регуляторов в развитии рынка жилищно-коммунальных услуг.

Ключевые слова. Жилищно-коммунальное хозяйство; государственные и рыночные регуляторы; государственно-частное партнерство; инвестиции.

Взятый в 1990-х годах курс на развитие рыночных отношений в экономике страны не обошел жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ), но, несмотря на все усилия по рыночному реформированию, данная сфера экономики находится в состоянии кризиса. Одной из причин является то, что до сих пор не распределены функции между государственным и рыночным регулированием, не определены приоритеты и границы каждого, не созданы экономические условия для их благоприятного взаимодействия.

Воздействие на рынок жилищно-коммунальных услуг осуществляется посредством рыночных и государственных регуляторов, выполняющих основную функцию в усовершенствовании ЖКХ. От их оптимального соотношения зависит развитие рынка жилищно-коммунальных услуг. Несмотря на важную смысловую нагрузку, в специальной литературе, нормативно-правовых актах, определения государственного и рыночного регуляторов рынка жилищно-коммунальных услуг не дается.

Некоторые авторы определяют государственный регулятор как формы, меры, инструменты, способы воздействия на субъектов и направления их на решение определенных целей. Другие отождествляют понятия рыночных и государственных регуляторов рынка жилищно-коммунальных услуг с обобщенным определением экономических регуляторов, т. е. как институты, посредством которых в национальной экономике осуществляется распределение ресурсов и формирование пропорций [4].

По нашему мнению, данные определения не отражают специфику рынка жилищно-коммунальных услуг и особенности его рыночных и государственных регуляторов как системы взаимосвязанных элементов, осуществляющих соответствующие функции. Учитывая вышеперечисленное и то, что содержание и специфику предмета данного исследования определяет понятие государственных и рыночных регуляторов рынка жилищно-коммунальных услуг, предлагаем их авторское определение.

Государственный регулятор рынка жилищно-коммунальных услуг – это механизм, при помощи которого государство через систему государственных органов осуществляет воздействие на рынок жилищно-коммунальных услуг с целью развития данной сферы услуг и решения социальных проблем.

Рыночный регулятор рынка жилищно-коммунальных услуг – это механизм воздействия на спрос и предложение жилищно-коммунальных услуг, побуждающий субъектов рынка принимать такие решения при производстве и потреблении услуг, которые максимизируют их личную и общественную выгоду.

Согласно Кейнсианской теории государственные регуляторы предлагается классифицировать в зависимости от методов воздействия на рынок услуг: прямые и косвенные. Меры прямого воздействия предполагают такое регулирование со стороны государства, при котором поведение субъектов рынка жилищно-коммунальных услуг основано не столько на самостоятельном экономическом выборе, сколько – на предписаниях государства. В качестве примера назовем влияние налогового законодательства. Меры косвенного воздействия проявляются в том, что государство не влияет прямо на принимаемые субъектами решения. Оно создает лишь предпосылки к тому, чтобы при самостоятельном выборе экономических решений субъекты тяготели к тем вариантам, которые соответствуют целям экономической политики. Примерами данных действий можно назвать стимулирование создания ТСЖ.

Данная классификация не единственная, государственные регуляторы разделяют также на краткосрочные и долгосрочные в зависимости от периода действия. При формировании основных направлений развития рынка жилищно-коммунальных услуг возникает необходимость классификации регуляторов с целью их сбалансированного применения. На наш взгляд, и государственные, и рыночные регуляторы рынка жилищно-коммунальных услуг целесообразно классифицировать по ряду схожих признаков (табл. 1).

Таблица 1

Классификация регуляторов рынка жилищно-коммунальных услуг

Признак	Виды регуляторов	Примечание	Примеры
1	2	3	4
По времени	Постоянные	- имеют неограниченный срок действия	нормативно-правовое регулирование
	Временные	- прекращают свое действие с решением определенной задачи	закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости
По объектам	Жилищные	- воздействуют на рынок жилищных услуг	Фонд содействия реформированию ЖКХ
	Коммунальные	- воздействуют на рынок коммунальных услуг	тарифное регулирование на рынке коммунальных услуг
По территориальному размещению	Федеральные	- действуют в масштабах всей РФ	регулирование конкуренции
	Региональные	- действуют в масштабах субъекта РФ	создание региональных холдингов
	Муниципальные	- действуют в масштабах муниципального образования	управление муниципальным имуществом
По характеру воздействия	Императивные	- характеризуются требованием неукоснительного подчинения	регулирование тарифов
	Диспозитивные	- предполагают возможность выбора вариантов поведения	финансовая поддержка

Классификация государственных и рыночных регуляторов рынка жилищно-коммунальных услуг по общим критериям позволяет ориентироваться в их многообразии и особенностях, а также применительно к различным видам регуляторов определять их оптимальное соотношение на рынке жилищно-коммунальных услуг. Так, к примеру, в группе жилищных регуляторов на рынке рассматриваемых услуг должны существенно преобладать, т. е. занимать 90% удельного веса, рыночные регуляторы, в группе коммунальных регуляторов – рыночным регуляторам целесообразно отводить 60% – 70%. Безусловно, регуляторы не разделены на виды жесткой линией. Зачастую однозначно определить, к какому виду регуляторов относится данный механизм, не возможно.

По нашему мнению, к основным государственным регуляторам развития рынка жилищно-коммунальных услуг относятся:

- законодательство, регулирующее правоотношения в сфере ЖКХ;
- государственное инвестирование в сферу ЖКХ;
- финансовая поддержка жилищно-коммунального комплекса;
- ценообразование на жилищно-коммунальные услуги;
- прогнозирование развития рынка жилищно-коммунальных услуг;
- государственное управление качеством жилищно-коммунальных услуг;
- государственный, муниципальный заказ на отдельные виды жилищно-коммунальных услуг;
- управление государственным, муниципальным имуществом ЖКК.

Регулирование отношений, складывающихся на рынке жилищно-коммунальных услуг, со стороны государства осуществляется, прежде всего, с помощью законодательства в данной сфере. Правоотношения по предоставлению коммунальных услуг в целом свойственна диспозитивность нормативно-правового регулирования, которая дает возможность при заключении договоров предусматривать условия в них, исходя из собственного усмотрения участников обязательственных правоотношений. Так, к примеру, Правила предоставления коммунальных услуг гражданам содержат большое число диспозитивных норм, позволяющих субъектам договорных отношений регулировать свое поведение в соответствии с их интересами и возможностями.

К правоотношениям по предоставлению жилищных услуг, помимо диспозитивности, могут применяться и иные методы правового регулирования – методы императивности. Жилищным отношениям присущи черты публичного права, главной особенностью которых является то, что государственный или муниципальный орган, как один из участников, наделен властными полномочиями, а другой участник должен подчиняться его предписаниям.

Законодательство, регулирующее правоотношения в сфере ЖКХ, – один из наиболее важных государственных регуляторов и его несовершенство может неблагоприятно отразиться на основных инструментах регулирования и в целом затронуть весь рынок жилищно-коммунальных услуг. Кроме того, данный регулятор нельзя отнести к какой-то определенной группе, он не может быть заменен другими механизмами регулирования и тесно переплетается со всеми государственными и рыночными регуляторами рынка жилищно-коммунальных услуг.

Так же как и во многих других отраслях экономики, в жилищно-коммунальном секторе государство регулирует инвестиционную активность посредством законодательства, через государственные инвестиции, субсидии, льготы, кредитование, осуществление социальных и экономических программ. Под инвестиционной деятельностью понимается вложение инвестиций (инвестирование) и совокупность практических действий по их реализации в целях получения прибыли и достижения положительного социального эффекта [3].

На сегодняшний день коммунальный комплекс Российской Федерации, как никогда, нуждается в значительных инвестициях для улучшения уровня и качества предоставляемых услуг, обеспечения устойчивой и эффективной работы коммунальных предприятий, развития муниципальной инфраструктуры, а также улучшения экологической обстановки и здоровья граждан. В данной ситуации особое место среди инструментов, способствующих привлечению в отрасль частных инвестиций, занимают государственные гарантии. Положительным моментом в предоставлении государственных гарантий является то, что государство может значительно повысить заинтересованность инвесторов, уровень инвестиций и взимать плату, которая может стать существенным источником поступлений в бюджет, отрицательным – гарантии могут превратиться в реальные долги. Кроме того, при использовании данного инструмента существует целый ряд ограничений. В настоящее время фактором, существенно тормозящим приток

инвестиций в ЖКК, является отсутствие законодательного определения договора, регулирующего инвестиционную деятельность.

Для кардинального изменения сложившейся ситуации в ЖКХ – прекращения разрушения жилищного фонда и производственно-технической базы коммунального хозяйства, улучшения качества предоставляемых жилищно-коммунальных услуг, снижения давления на бюджеты всех уровней, т.е. уменьшения расходов по дотированию отрасли – необходимо эффективней привлекать инвестиции путем сотрудничества органов государственной власти и частного бизнеса.

Меры государственного экономического регулирования и поддержки в данной сфере необходимы. В настоящее время финансовая поддержка ЖКК выражается в выделении субсидий малоимущим слоям населения, предоставлении целевых бюджетных средств в рамках федеральной целевой программы «Жилище», субсидиях субъектам РФ от Фонда содействия реформирования ЖКХ.

Пожалуй, к одному из наиболее важных государственных регуляторов рынка жилищно-коммунальных услуг можно отнести ценообразование на жилищно-коммунальные услуги. В соответствии с Федеральным законом от 30 декабря 2009 года № 210-ФЗ «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса» подлежат регулированию:

- тарифы на товары и услуги организаций коммунального комплекса – производителей товаров и услуг в сфере водоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод, утилизации (захоронения) твердых бытовых отходов;

- тарифы на подключение вновь создаваемых (реконструируемых) объектов недвижимости к системе коммунальной инфраструктуры;

- тарифы организаций коммунального комплекса на подключение;

- надбавки к ценам (тарифам) для потребителей товаров и услуг организаций коммунального комплекса;

- надбавки к тарифам на товары и услуги организаций коммунального комплекса [1].

Ценообразование на жилищно-коммунальные услуги осуществляется государством с целью предупреждения, ограничения и пресечения монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции.

Немаловажное значение имеет государственное управление качеством жилищно-коммунальных услуг. Государственная жилищная

инспекция Российской Федерации – система органов государственной власти, главной задачей которой является контроль за обеспечением прав и законных интересов граждан и государства при предоставлении населению жилищных и коммунальных услуг, отвечающих требованиям федеральных стандартов качества, использованием и сохранностью жилищного фонда и общего имущества собственников помещений в многоквартирном доме независимо от их принадлежности.

Собственный потенциал играет серьезную роль в формировании механизма развития жилищно-коммунальных услуг. В качестве потенциала жилищно-коммунальных услуг используются материальные, кадровые, интеллектуальные, технологические, финансовые, информационные, организационные, управленческие ресурсы. Наиболее эффективно реализовать имеющийся потенциал – цель рыночного механизма развития рынка жилищно-коммунальных услуг. За счет формирования конкуренции, спроса, предложения, рыночных цен регуляторы механизма развития жилищно-коммунальных услуг могут принимать формы рыночного саморегулирования.

К числу основных рыночных регуляторов рынка жилищно-коммунальных услуг отнесем такие, как:

- коммерциализация инноваций;
- маркетинг жилищно-коммунальных услуг;
- расширение сети малого бизнеса и конкуренции в сфере ЖКХ;
- партнерство в сфере жилищно-коммунальных услуг;
- функционирование в сфере ЖКХ некоммерческих организаций;
- создание новых организационно-хозяйственных форм деятельности в сфере жилищно-коммунальных услуг;
- саморегулирование ЖКХ.

Развитие рынка жилищно-коммунальных услуг невозможно без нововведений в области техники, технологий, управления, т.е. без инноваций. Инновация – конечный результат деятельности в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, а также нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности. Процесс выведения новшеств на рынок жилищно-коммунальных услуг, т.е. их коммерциализация, определяет инновацию как необходимость потребностей данного рынка. Развитие науки и техники, возрастающие потребности населения, ужесточение конкуренции на рынке жилищно-коммунальных

услуг, обеспечение экологической безопасности обуславливают введение новшеств в ЖКХ.

Обеспечение же потребителя жилищно-коммунальными услугами в нужном количестве, нужного качества, по устраивающей его цене и одновременно получение за счет этого прибыли является основной задачей маркетинга. Велением времени стали не только инновация и маркетинг в ЖКХ, актуальным является монополизация отрасли, внедрение конкуренции. Это возможно вместе с расширением сети малого бизнеса в ЖКХ.

Преимущества средних и малых предприятий в сфере жилищно-коммунальных услуг очевидны. Малые предприятия:

- не требуют больших капиталовложений;
- более динамично развиваются, используя инновации и ориентируясь на быстро меняющиеся запросы потребителей;
- являются источником новых рабочих мест.

С другой стороны, для развития на рынке жилищно-коммунальных услуг малого предпринимательства необходимы определенные экономические условия: прекращение монополии, в том числе государственной; защита конкуренции; обеспечение свободного доступа потребителей на рынок услуг; информационная открытость.

Перспективы развития рынка жилищно-коммунальных услуг напрямую зависят от потока частных инвестиций в отрасль ЖКХ. Учитывая, что инвестиции в ЖКХ имеют социальную значимость, в отрасль необходимы как государственные, так и частные капиталовложения. Существенный приток частных инвестиций в ЖКХ, оптимизацию расходов бюджета при решении социально-экономических проблем обеспечит государственно-частное партнерство (ГЧП) – некий симбиоз государства и бизнеса.

Отличительными особенностями ГЧП является то, что взаимодействие сторон – органов государственной власти или органов местного самоуправления, а также уполномоченных ими лиц, и частного сектора, носит партнерский равноправный характер, закрепленный на официальной основе через соглашения, договоры, контракты и т.п. Сформированный за последние годы в Российской Федерации опыт государственно-частного партнерства, применяемый в жилищно-коммунальной отрасли, не слишком разнообразен.

Аренда в ее традиционной форме – самая популярная модель государственно-частного партнерства в коммунальной отрасли. Особенность арендных отношений между государством и частным бизнесом заключается в том, что государственное или муниципальное иму-

щество передается частному партнеру во временное пользование за определенную плату. Наибольшей проблемой при заключении долгосрочных договоров аренды является отсутствие государственной регистрации права собственности на объекты недвижимого имущества. Риск, связанный с регистрацией прав на недвижимое имущество, представляет собой один из видов рисков арендной модели ГЧП [2].

Несмотря на то, что арендная модель государственно-частного партнерства самая популярная, она далеко не совершенна. Наиболее перспективной формой является модель концессионного соглашения, которая стала единственной моделью государственно-частного партнерства, закрепленной законодательно на федеральном уровне, после принятия в 2005 г. Федерального закона «О концессионных соглашениях» и утверждения ряда типовых концессионных соглашений в отношении объектов коммунальной инфраструктуры и коммунального хозяйства.

Сторонами концессионного соглашения являются концедент и концессионер. В качестве концедента выступает публичный собственник, концессионер – индивидуальный предприниматель, российское или иностранное юридическое лицо либо действующие без образования юридического лица по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности) два и более указанных юридических лица. Немаловажно то, что в качестве объекта концессии может быть имущество, которое концессионеру предстоит создать и за качество которого он отвечает.

Пожалуй, самой непопулярной моделью государственно-частного партнерства в Российской Федерации является акционирование имущественных комплексов унитарных предприятий. Основная сущность акционирования заключается в том, что муниципальное предприятие, проходя через процедуру реорганизации, преобразуется в открытое акционерное общество, и все имущество, которое будет передано в составе имущественного комплекса предприятия, перестает быть муниципальным имуществом, а переходит в собственность созданного в результате реорганизации акционерного общества. Взамен муниципалитет получает акции акционерного общества в количестве, соответствующем доле стоимости переданного имущества в уставном капитале. Первое, что вызывает негативное отношение к данному способу у органов местного самоуправления, это опасение потерять контроль над организацией жилищно-коммунального хозяйства. Второе – сложность и затратность самой процедуры акционирования.

Объединяя активы в процессе реализации проектов, каждая из сторон ГЧП в ЖКХ достигает собственной цели, решая конкретные задачи. Целью государства является улучшение качества предоставляемых потребителям жилищно-коммунальных услуг, целью частного сектора – получение стабильной прибыли.

Особое внимание среди моделей государственно-частного партнерства заслуживают закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости. Возникновение закрытых паевых инвестиционных фондов в России связывают с принятием в 2001 году Федерального закона «Об инвестиционных фондах», согласно которому паевым инвестиционным фондом называется обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей доверительного управления, и из имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией.

В доверительное управление закрытым паевым инвестиционным фондом могут быть переданы денежные средства, а также иное имущество, предусмотренное инвестиционной декларацией, содержащейся в правилах доверительного управления этим паевым инвестиционным фондом, если возможность передачи такого имущества установлена нормативными правовыми актами федерального органа исполнительной власти по рынку ценных бумаг. Таким образом, активы закрытых паевых инвестиционных фондов могут содержать земельные участки, имущественные комплексы, другое недвижимое имущество, имущественные права на недвижимое имущество, интеллектуальную собственность, денежные средства, ценные бумаги, доли в уставном капитале.

Если закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости не является юридическим лицом, то ТСЖ – одна из перспективных форм управления жильем, представляет собой некоммерческую организацию, объединяющую собственников помещений в многоквартирном доме для совместного управления комплексом недвижимого имущества, организации его обслуживания, владения, пользования, эксплуатации и в установленных законодательством пределах распоряжения этим имуществом.

В целом в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации некоммерческие организации могут создаваться в форме: общественных организаций (объединений), финансируемых собствен-

ником учреждений; объединения юридических лиц (союзов и ассоциаций); автономной некоммерческой организации и некоммерческого партнерства; товарищества собственников жилья; торгово-промышленной палаты и др.

Создание новых организационно-хозяйственных форм деятельности в сфере жилищно-коммунальных услуг будет способствовать качественному улучшению деятельности по управлению ЖКК. До сих пор в ЖКХ не получили распространения предпринимательские сети, концерны, корпорации, холдинги и т.д. Большой интерес представляет в настоящее время создание так называемых региональных холдингов в ЖКХ. Структура холдинга предусматривает наличие:

- управляющей компании как головной организации в форме акционерного общества с долей в ее уставном капитале муниципальных и государственных органов, а также частного инвестора;
- коммунальных;
- вспомогательных организаций.

В региональном холдинге возможно создание целой сети малых частных предприятий, формирующих конкурентную среду в жилищно-коммунальном комплексе территорий.

Создание холдинговой структуры позволяет использовать средства Инвестиционного фонда Российской Федерации, Банка развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанка), направляемые на финансирование достаточно крупных региональных и межрегиональных инвестиционных проектов, в целях социально-экономического развития субъектов в части создания или развития объектов коммунальной инфраструктуры. Финансовая поддержка проектов позволит привлечь значительные инвестиции в жилищно-коммунальный комплекс региона. Более того, продумав заранее структуру холдинга на соответствие условий многих целевых программ, можно рассчитывать на привлечение инвестиций из федерального и регионального бюджета.

Учитывая то, что жилищно-коммунальные услуги имеют социальный характер, следует полагать, что применение рыночных механизмов в их классическом понимании для сферы ЖКХ не приемлемо и формирование эффективного рынка жилищно-коммунальных услуг требует обоснованного сочетания государственных и рыночных регуляторов. Итак, проблема заключается в оптимальном соотношении рыночных и государственных регуляторов рынка жилищно-коммунальных услуг в поиске так называемой золотой середины.

Литература

1. Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса: Федер. закон Рос. Федерации от 30 декабря 2004 № 210-ФЗ [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Данько, К., Государственно-частное партнерство в коммунальной сфере в условиях кризиса // Корпоративный юрист. 2009. № 5, Приложение. С.19 – 28.
3. Перепелкина, Е.Н. Регулирование инвестиционных отношений в сфере ЖКХ// ЖКХ: Журнал руководителя и главного бухгалтера. 2009. № 3. Часть I. С. 17 – 20.
4. Экономический словарь. URL: http://abc.informbureau.com/html/yeiiiiexanee_aaaessoidu.html (дата обращения: 22.06.2011).

FEATURES OF REGULATION OF THE MARKET OF HOUSING-AND-MUNICIPAL SERVICES

N.I.Sutyagina, the manager of the chair «Physics and mathematics» NGIEI

Annotation. In article features of regulation of the market of housing-and-municipal services are considered. It is defined the state and market regulators of the market of housing-and-municipal services, their classification. The basic types of regulators and their features are considered. Conclusions on indispensability of an optimum combination of the state and market regulators in progress of the market of housing-and-municipal services are drawn.

Keywords. Housing and communal services; the state and market regulators; state-private partnership; investments

ВЫБОР СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ВУЗОМ В УСЛОВИЯХ ДИНАМИЧНОЙ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

Ю. Ю. Сысоева, преподаватель кафедры «Иностранные языки» НГИЭИ

Аннотация. В современных условиях функционирования организаций важным этапом стратегического менеджмента является не только разработка рациональной стратегии, но и обеспечение его экономически эффективной реализации. Качественно новый подход мо-